

## Vision- und Strategieentwicklung

### ZIELGRUPPE

CEO's, Führungskräfte im Top Management und Mitglieder der Geschäftsleitung

### ZIELBESCHREIBUNG

Ziel ist es, sich nicht mit wenig zu begnügen, wenn man viel haben kann. Eine Vision entwickeln heisst, etwas nicht Wahrnehmbares, in seiner Möglichkeit erkennen. Die Strategie ist das Instrument, diese Möglichkeiten zu schaffen. Visionsentwicklung ist eine zentrale Aufgabe des Top Managements.

Der Prozess der Visionsfindung wird gemeinsam mit den MitarbeiterInnen an die Hand genommen. Die Bedeutung der Vision wird beschrieben und interpretiert. Die Vision soll am Ende wie ein Magnet auf alle wirken. Sie ist klar und transparent. Das schafft eine, für Alle gemeinsame Richtung. Selbstverantwortung und Eigenmotivation werden damit zur Selbstverständlichkeit. Die Profiteure sind sowohl interne wie auch externe Kunden.

### DAUER

3-5 Tage im Abstand von: individuell

### SCHWERPUNKTE

- Wie lautet die persönliche Vision des CEO und wie jene der GL-Mitglieder?
- Muss die Vision von allen Mitgliedern einer Geschäftsleitung getragen werden?
- Warum sollen die MitarbeiterInnen involviert werden und welche?
- Wie managt man eine Vision die ein Energiefeld erzeugen soll, das motiviert und engagiert?
- Kann man eine Vision planen?
- Wie muss die Visionsaussage beschaffen sein, damit angstfreier Wandel akzeptiert und damit möglich wird?
- Ist es sinnvoll, wenn Vision auf dem kollektiven Bewusstsein aller MitarbeiterInnen beruht?
- Ist Visionsentwicklung ein Luxus, nur für Schönwetterphasen?
- Was hat Visionsentwicklung mit Verantwortung zu tun und bei wem soll diese liegen?
- Was haben Wünsche und Gefühle mit Vision zu tun?
- Soll die Vision ein Ziel sein, zu dem der Weg im Vorneherein nicht klar ist?
- Kann man eine Vision verkaufen?